

Emy
252.35
Dai
a
1999

332.427

DAI

a

1999

ANALISIS SISTEM PENGENDALIAN INTERN
BAGIAN PENJUALAN PADA PT. CIPTA JASA DWIPA SAKTI
S E M A R A N G

SKRIPSI

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan

Program Sarjana (S1) pada Fakultas Ekonomi

Universitas Katolik Soegijapranata

S e m a r a n g



Disusun Oleh :

N a m a : DAISY

N I M : 94.30.1941

N I R M : 94.6.111.02016.50148

JURUSAN : MANAJEMEN

FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS KATOLIK SOEGIJAPRANATA
S E M A R A N G
1 9 9 9

TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI

N A M A : DAISY

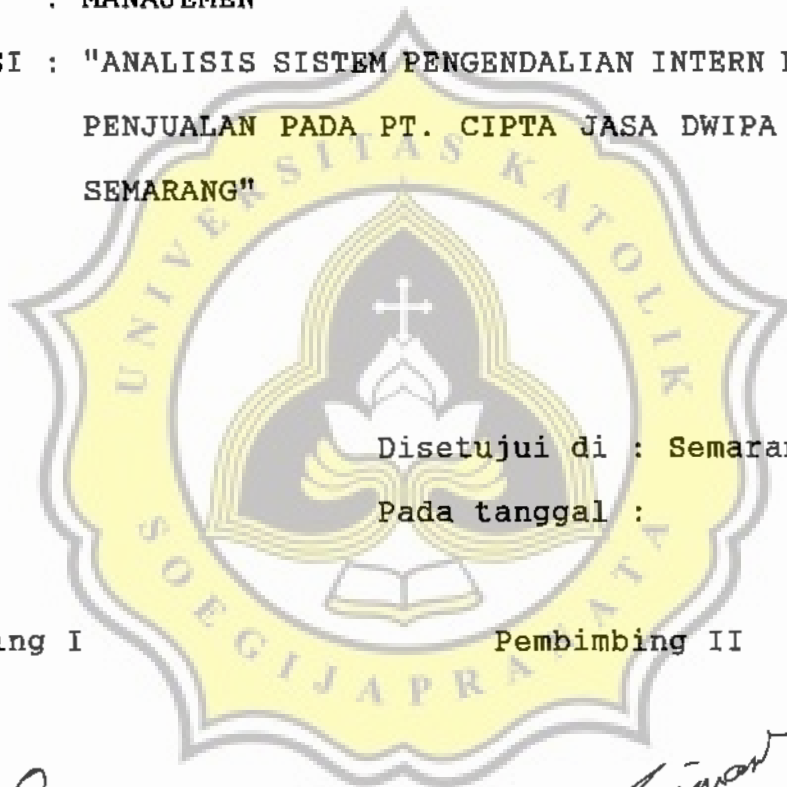
N I M : 94.30.1941

N I R M : 94.6.111.02016.50148

FAKULTAS : EKONOMI

JURUSAN : MANAJEMEN

**JUDUL SKRIPSI : "ANALISIS SISTEM PENGENDALIAN INTERN BAGIAN
PENJUALAN PADA PT. CIPTA JASA DWIPA SAKTI
SEMARANG"**



Disetujui di : Semarang

Pada tanggal :

Pembimbing I

Pembimbing II

(Drs. FX. SUGIYANTO, MS)

(EDDY WINARTO HADIE, SE)

HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI

JUDUL SKRIPSI : ANALISIS SISTEM PENGENDALIAN INTERN BAGIAN
PENJUALAN PADA PT. CIPTA JASA DWIPA SAKTI
SEMARANG

Telah diuji dan dipertahankan di hadapan para penguji pada : Semarang, 16 April 1999

Penguji I



(Drs. Lucia Hadi P, Msi)

Penguji II



(Drs. Thomas Indrajaya)

Penguji III



(Komala Inggarwati, SE, MM)

Dekan Fakultas Ekonomi



(Komala Inggarwati, SE, MM)

ABSTRAKSI

Sistem pengendalian intern suatu perusahaan membantu pimpinan perusahaan menjaga keamanan harta milik perusahaan, mencegah serta menemukan kesalahan-kesalahan dan penggelapan-penggelapan yang dapat merugikan perusahaan.

Sistem pengendalian intern bukan dimaksud untuk meniadakan semua kemungkinan terjadinya kesalahan atau penyelewengan. Sistem pengendalian yang memadai akan dapat menekan terjadinya kesalahan dan penyelewengan dalam batas-batas biaya yang layak dan walaupun kesalahan atau penyelewengan terjadi, hal ini dapat diketahui dan diatasi secara cepat.

Salah satu sistem pengendalian intern yang penting peranannya bagi perusahaan adalah sistem pengendalian bagian penjualan. Hal ini karena penjualan merupakan kegiatan perusahaan yang secara nyata menghasilkan pendapatan untuk membayar harga pokok dan biaya-biaya perusahaan yang telah dikeluarkan, pembagian laba dan perluasan perusahaan. Bagi banyak perusahaan, kehidupannya tergantung pada keberhasilan pemasaran produk-produknya, maka diperlukan pengendalian khusus untuk pengelolaan produknya yang perlu didukung oleh kerja para karyawan yang cakap pada bagian penjualan dan baiknya prosedur penjualan yang meliputi pelayanan penjualan, ketepatan penentuan dan pelaksanaan penagihan dan kerapian administrasi bagian penjualan yang akan sangat mempengaruhi keberhasilan pemasaran, yang berarti pula kelangsungan hidup perusahaan terjamin.

Evaluasi terhadap sistem pengendalian intern tidak kalah pentingnya dari sistem itu sendiri. Suatu sistem pengendalian intern akan lekas menjadi baik jika ada evaluasi yang dilakukan secara periodik. Oleh karena itu masalah yang diajukan dalam skripsi ini adalah "Analisis Sistem Pengendalian Intern Bagian Penjualan pada PT. Cipta Jasa Dwipa Sakti Semarang".

Adapun perumusan dan pembatasan masalah :

- Apakah sistem pengendalian intern bagian penjualan pada PT. Cipta Jasa Dwipa Sakti sudah dilaksanakan dengan tepat sesuai teorinya.

Metode pengumpulan data melalui wawancara, Analisis terhadap data menggunakan teknik analisis data deskriptif kualitatif. Analisis permasalahan dilakukan dengan membandingkan antara teori yang didapat dari studi pustaka dengan praktek yang didapat dari penelitian lapangan. Dalam hal ini struktur organisasi perusahaan, sistem dan prosedur penjualan, praktek yang sehat serta pegawai yang cakap yang dijalankan PT. Cipta Jasa Dwipa Sakti dibandingkan dengan teori yang ada. Kemudian dari analisis yang dilakukan ini ditarik kesimpulan dan saran.

Dari analisis yang dilakukan dapat ditarik kesimpulan bahwa sistem pengendalian intern penjualan yang dirancang perusahaan masih terdapat beberapa kelemahan antara lain :

- Belum dipisahkannya fungsi pencatatan piutang dengan fungsi penerimaan kas untuk transaksi penjualan non tunai.
- Belum dipisahkannya fungsi operasi dengan fungsi penerimaan kas untuk transaksi penjualan tunai melalui Sales Executive.
- Adanya praktek yang tidak sehat seperti dokumen-dokumen yang tidak bernomor urut tercetak.

Adapun saran untuk perusahaan :

- Pada prosedur penjualan secara non tunai sebaiknya antara bagian yang dilakukan penerimaan kas dengan bagian yang mencatat piutang dipisahkan.



HALAMAN MOTTO

- Keuletan adalah kunci sukses keberhasilan.
- Tak ada gading yang tak retak.
- Sekali mendayung dua tiga pulau terlampaui.
- Introspeksi diri merupakan salah satu cara untuk memajukan diri Anda!.



KATA PENGANTAR

Dengan mengucapkan puji syukur kehadirat Allah SWT, yang telah berkenan melimpahkan rahmat dan hidayahNya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul "ANALISIS SISTEM PENGENDALIAN INTERN BAGIAN PENJUALAN PADA PT. CIPTA JASA DWIPA SAKTI SEMARANG".

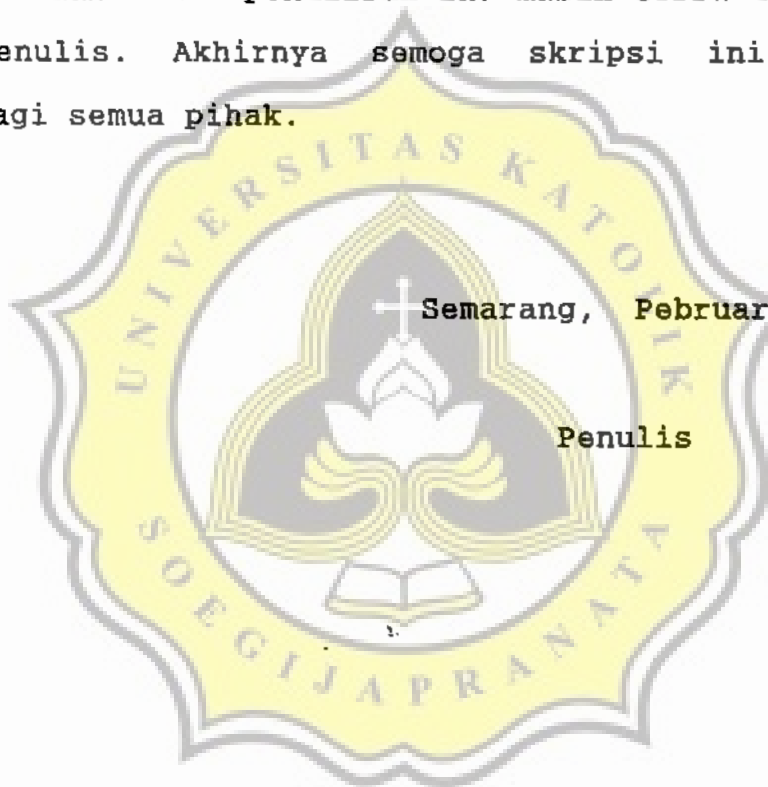
Maksud dan tujuan penulisan skripsi ini adalah untuk memenuhi persyaratan dalam menyelesaikan program studi sarjana pada Universitas Katolik Soegijapranata Semarang.

Di dalam menyelesaikan skripsi ini penulis banyak menerima bantuan yang sangat berharga baik dalam bentuk bimbingan, keterangan maupun dorongan moril. Pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Bapak FX. Sugiyanto MS., selaku Dosen Pembimbing Skripsi I.
2. Bapak Edi Winarto, SE., MM., selaku Dosen Pembimbing Skripsi II.
3. Bapak Alex Hendrick, selaku Direktur Utama PT. Cipta Jasa Dwipa Sakti yang telah memberikan izin riset dalam penyusunan skripsi.
4. Bapak Sony Hadi Suprpto, selaku Manajer Keuangan PT. Cipta Jasa Dwipa Sakti yang telah memberikan data yang penulis perlukan dalam penulisan skripsi.
5. Bapak Benny Budiyono MBA., Ibu Yenny Budiyono, ayah, nenek, adik-adik, serta keluarga tersayang yang telah memberikan bimbingan doa serta dorongan kepada penulis.

6. Rekan-rekan mahasiswa Unika Soegijapranata Semarang serta semua pihak yang telah banyak membantu serta memberikan dorongan kepada penulis, sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.

Semoga amal baik yang mereka berikan mendapatkan imbalan yang selayaknya dari Allah SWT. Disadari sepenuhnya bahwa kesempurnaan dalam penulisan ini masih terbatas pada kemampuan penulis. Akhirnya semoga skripsi ini bisa bermanfaat bagi semua pihak.



Semarang, Pebruari 1999

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN SKRIPSI	ii
HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI	iii
ABSTRAKSI	iv
HALAMAN MOTTO	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang Permasalahan	1
1.2. Perumusan dan Pembatasan Masalah	5
1.3. Tujuan dan Kegunaan Penelitian	7
1.3.1. Tujuan Penelitian	7
1.3.2. Kegunaan Penelitian	7
1.4. Sistematika Penulisan	8
BAB II LANDASAN TEORI	10
2.1. Pengertian Sistem Pengendalian Intern	10
2.1.1. Definisi Sistem Pengendalian Intern	10
2.1.2. Tujuan Sistem Pengendalian Intern	13
2.2. Unsur-unsur Sistem Pengendalian Intern	14
2.2.1. Struktur Organisasi	15

2.2.2. Sistem Wewenang dan Prosedur	
Pencatatan	17
2.2.3. Praktek yang Sehat	20
2.2.4. Pegawai yang Cakap	21
2.2.5. Laporan	21
2.2.6. Staf Pemeriksaan Intern	22
2.3. Pengertian Manajemen Penjualan dan	
Fungsi Penjualan Serta Faktor-faktor	
yang Mempengaruhi Penjualan	22
2.4. Fungsi Sistem Pengendalian Intern	
Bagian Penjualan	24
2.5. Kerangka Pemikiran	25
2.6. Definisi Operasional	27
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	28
3.1. Lokasi/Tempat Penelitian	28
3.2. Data yang Dipergunakan	28
3.3. Cara Pengumpulan Data	29
3.4. Teknik Analisis Data	29
3.4.1. Analisis Kualitatif	29
BAB IV ANALISIS DATA	31
4.1. Gambaran Umum Perusahaan	31
4.1.1. Sejarah Berdirinya	31
4.1.2. Perkembangan Organisasi	32
4.1.3. Lokasi Perusahaan	33
4.1.4. Struktur Organisasi Perusahaan	
PT. Cipta Jasa Dwipa Sakti	34
4.1.5. Personalia	39
4.1.6. Pemasaran	42

4.2.	Analisis Data Sistem Pengendalian	
	Intern Bagian Penjualan	44
4.2.1.	Struktur Organisasi	44
	a. Struktur Organisasi Bagian	
	Penjualan	44
	b. Analisis Terhadap Struktur	
	Organisasi Bagian Penjualan	52
4.2.2.	Sistem dan Prosedur Penjualan Tunai	
	Melalui Customer Service	57
	a. Sistem dan Prosedur Penjualan Tunai	
	Melalui Customer Service	57
	b. Analisis Terhadap Sistem Wewenang dan	
	Prosedur Pencatatan Penjualan Secara	
	Tunai melalui Customer Service	67
4.2.3.	Sistem dan Prosedur Penjualan Tunai	
	Melalui Sales Executive	75
	a. Sistem dan Prosedur Penjualan Tunai	
	Melalui Sales Executive	75
	b. Analisis Terhadap Sistem Wewenang dan	
	Prosedur Pencatatan Penjualan Secara	
	Tunai melalui Sales Executive	84
4.2.4.	Sistem dan Prosedur Penjualan Non	
	Tunai	91
	a. Sistem dan Prosedur Penjualan	
	Non Tunai	91
	b. Analisis Terhadap Sistem Wewenang	
	dan Prosedur Pencatatan Penjualan	
	Non Tunai	102

4.2.5. Praktek yang Dijalankan	111
a. Praktek yang Dijalankan pada	
Bagian Penjualan	111
b. Analisis Terhadap Praktek-praktek	
yang Sehat	112
4.2.6. Pegawai dalam Kegiatan Bagian	
Penjualan	115
a. Pegawai dalam Kegiatan Bagian	
Penjualan	115
b. Analisis Terhadap Pegawai yang Cakap	
pada Bagian Penjualan	117
4.2.7. Laporan	119
a. Laporan Bagian Penjualan	119
b. Analisis Terhadap Laporan Bagian	
Penjualan	121
4.2.8. Pemeriksaan Intern	123
a. Pemeriksaan Intern Bagian	
Penjualan	123
b. Analisis Terhadap Staf Pemeriksaan	
Intern Bagian Penjualan	124
BAB V PENUTUP	126
5.1. Kesimpulan	126
5.2. Saran	127
DAFTAR PUSTAKA	
PERNYATAAN KEASLIAN PENULISAN SKRIPSI	
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
4.1. Jumlah Tenaga Kerja Berdasarkan Jenis Pekerjaan	40
4.2. Jumlah Tenaga Kerja Berdasarkan Jenis Pendidikan	40



DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
4.1. Struktur Organisasi Perusahaan PT. Cipta Jasa Dwipa Sakti Semarang	36
4.2. Struktur Organisasi Penjualan PT. Cipta Jasa Dwipa Sakti Semarang	45
4.3. Bagan Alir Data Sistem Penjualan Tunai Melalui Customer Service	63
4.4. Bagan Alir Dokumen Sistem Penjualan Tunai Melalui Customer Service	65
4.5. Usulan Bagan Alir Dokumen Sistem Penjualan Tunai Melalui Customer Service	73
4.6. Bagan Alir Data Sistem Penjualan Tunai Melalui Sales Executive	80
4.7. Bagan Alir Dokumen Sistem Penjualan Tunai Melalui Sales Executive	82
4.8. Usulan Bagan Alir Dokumen Sistem Penjualan Tunai Melalui Sales Executive	89
4.9. Bagan Alir Data Sistem Penjualan Non Tunai	98
4.10. Bagan Alir Dokumen Sistem Penjualan Non Tunai	100
4.11. Usulan Bagan Alir Dokumen Sistem Penjualan Non Tunai	108

DAFTAR LAMPIRAN

1. Usulan Dokumen Bukti Pengeluaran Barang
2. Contoh-contoh Dokumen
3. Daftar Pertanyaan
4. Jawaban dari Daftar Pertanyaan
5. Surat Pernyataan Riset
6. Kartu Konsultasi Bimbingan Skripsi

